

Article L. 6353-1 du code du travail : « Les actions de formation professionnelle sont réalisées conformément à un programme préétabli qui, en fonction d'objectifs déterminés, précise le niveau de connaissances préalables requis pour suivre la formation, les moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre ainsi que les moyens permettant de suivre son exécution et d'en apprécier les résultats... »

INTITULE	« Se générer du trafic avec Facebook »
PUBLIC VISE	Agents Immobiliers – Directeurs d'Agences Immobilières – Directeurs Commerciaux Immobiliers - Négociateurs Immobiliers – Agents Commerciaux Immobiliers – Chargés de communication immobilière – Assistants commerciaux immobiliers
PRE REQUIS	Connaissance du métier de la transaction et/ou de la location immobilière. Savoir faire une recherche sur Internet à partir d'un moteur de recherche Disposer d'un ordinateur portable (ou tablette ou smart phone).
OBJECTIFS	Connaître les enjeux de Facebook pour les professionnels de l'immobilier Apprendre à développer son audience et faire rayonner son expertise Savoir comment transformer l'audience en trafic commercial
DUREE	1 jours (7h)
CONTENU	Opportunités & contraintes de ce réseau social (comprendre les enjeux) Profil personnel et page professionnelle : comprendre les règles de sécurité et de confidentialité Définir sa ligne éditoriale et apprendre les codes de rédaction des publications Trouver et choisir les groupes les plus pertinents pour les professionnels de l'immobilier Savoir comment développer et animer sa communauté Savoir faire de la publicité sur Facebook Savoir toucher ses prospects grâce au ciblage de Facebook Etre capable de mesurer ses résultats et d'adapter sa stratégie.
MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES	Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires. Projection d'un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur Alternance d'apports théoriques et de phases de mise en pratique (scripts et analyses de cas) Remise d'un support numérique à l'issue de la formation à chaque stagiaire, synthétisant les apports théoriques de la formation.
MOYENS HUMAINS	Sophie GAUTIER est diplômée de Grenoble Ecole de Management. 20 ans d'expérience professionnelle, au départ en agences de communication puis dans le management et le développement commercial en agence immobilière, lui confèrent une expertise reconnue en matière de méthodologie commerciale, de formation et de relations clients. Elle est fondatrice et gérante de la société OMYO, organisme de formations en marketing et immobilier, immatriculée au RCS de Toulouse sous le n° 825 059 819 et déclaré auprès de la DIRECCTE sous le n° 76310856931.
MOYENS TECHNIQUES	Diaporama sur ordinateur et rétroprojecteur fournis par l'organisme de formation. La formation peut se dérouler dans les locaux de la société cliente. Dans ce cas, le client s'engage à mettre à disposition une salle avec une prise électrique, un mur uniforme permettant la projection du diaporama et des tables et chaises en nombre suffisant pour chaque stagiaire et pour le formateur. La formation peut également se dérouler dans une salle louée par l'organisme de formation (avec frais supplémentaires) ; dans ce cas la salle de formation est adaptée au nombre de stagiaires inscrits avec tables et chaises en nombre suffisant et permettant la projection d'un diaporama. Afin de choisir une salle permettant l'accès à tous les stagiaires, toute personne à mobilité réduite doit impérativement être signalée auprès de l'organisme de formation dès l'inscription (coordonnées ci-dessous).

.../...



MODALITES D'ÉVALUATION	Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation. Feedbacks du formateur et du groupe lors des phases de mise en pratique. Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l'issue de la formation. Questionnaire d'évaluation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation.
ATTESTATION	Remise d'une attestation individuelle de formation à l'issue de l'action.
REGLEMENT	Un livret d'accueil comprenant le règlement intérieur de la formation est envoyé par mail à chaque stagiaire avant la formation.
ORGANISATION DE LA FORMATION	Formation : inter ou intra entreprise Dates, lieu et horaires: Nous consulter ou voir l'agenda des formations inter entreprises sur le site http://omyo.fr/agenda-formations-inter-entreprises Nombre de stagiaires : 4 minimum pour les formations Inter – 10 maximum
CONTACTS	OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse Sophie Gautier – sophie.gautier@omyo.fr - 06 63 08 09 40